

HOLLÓNÉ KACSÓ ERZSÉBET--DEMETER ANDRÁS

NAGYSZERVEZETEKHEZ KAPCSOLÓDÓ KISTERMELŐI INTEGRÁCIÓK JELLEGZETESSÉGEI

RÉSUMÉ: (*Characteristic features of the small-scale producing integrations connected with great-scale organizations.*) We have put into the focus of our research the study of the relationship between ÁFÉSZ (consumers' and marketing co-operative) and the small-scale producers. We are trying to find answers to the following questions: By what factors are the great-scale organizations motivated in the foundation and maintaining of the given vertically related production system? Besides the economic requirements what other elements appear here and how much weight to they carry?

We study similar questions regarding small-scale producers, economical character and other motivating factors.

In the second part of our analysis we are dealing with the aspects of interest of the small-scale producers. In our study we present as an example an interest-chain connected with a concrete great-scale organization. We have tried to make some general statements on the basis of our analysis and observations, respectively.

In conclusion we emphasise that in the future the success of the production organizations (integrations) relying on small-scale producers depends on those solutions which take into consideration the individual efforts and specific conditions of their activities.

Vizsgálatunk középpontjába egy integrátor nagyszervezet és a kistermelők közötti kapcsolatokat helyezzük, hangsúlyozva a gazdaságossági szempontokat. Jelen tanulmányban az ÁFÉSZ -- mint közbülső integrátor -- kistermelői kapcsolatrendszerének néhány elemét emeljük ki. Elemzésünk során nem kívánunk a gazdálkodó szervezetek közötti integrációs kapcsolat valamennyi formai vonatkozására kitérni, mert ezek elméleti kifejtése egy terjedelmesebb tanulmányt igényel.*

Arra keressük a választ, hogy mi motiválja az ÁFÉSZ "aprólékos", olykor egyedi odafigyelést is igénylő, kistermelői kapcsolatainak kiépítését; egy-egy termelési

* E cikk az "Empirikus vizsgálatok -- a kistermelői kooperációk jellegzetes formáiról -- Heves megyei gazdálkodó szervezeteknél" című készülő tanulmány részanyaga.

vertikum létrehozásánál, illetve fenntartásánál milyen formában és súllyal játszhatnak szerepet a gazdaságossági kritériumokon kívül egyéb szempontok. Hasonló kérdéseket firtatunk a kistermelők oldaláról is a gazdaságossági és más motivációkat illetően. Ennek megfelelően először az ÁFÉSZ oldaláról sorra vesszük azokat a kötődéseket, amelyek a szóban forgó szervezetek integrációs kapcsolataiból szükségszerűen erednek, illetve azokat, amelyeket az ÁFÉSZ haszonra való törekvése -- azaz a végtermékérdekeltség -- indukál. Az elemzés második részében a kistermelők érdekeltségi szempontjait vizsgáljuk.

Egy konkrét szervezet, a pétervásárai ÁFÉSZ -- mint integrátor -- nagy szervezetekhez és kistermelőkhöz fűződő kapcsolatainak elemzéséből próbálunk általánosítható megállapításokra jutni.

A pétervásárai ÁFÉSZ kistermelőktől történő felvásárlási tevékenysége 1985 óta első helyen áll a megyében. Törekednek az exportbővítő termeltetési és felvásárlási tevékenység kiterjesztésére (nyúl, méretes uborka, gyógynövény, olajtök stb.). Azért választottuk a nyúltenyésztési vertikumot, mert a pétervásárai ÁFÉSZ működési körzetében a növénytermesztés feltételei -- alapvetően a föld minőségéből adódóan -- kedvezőtlenek, ezért ezen a vidéken inkább az állattenyésztéshez kötődő kistermelési formák terjedtek el. A haszonállattartás fő területeinek (sertés, szarvasmarha, juh) termeltetésében és forgalmazásában a Heves Megyei Állatforgalmi és Húsipari Vállalat megyei kirendeltségei játszanak döntő szerepet. Tevékenységi körük több ponton kapcsolódik az ÁFÉSZ szervezetekhez, de munkamegosztásukra az jellemző, hogy az ÁFÉSZ-ek főként a kisállattartással foglalkozó kistermelők koordinálását végzik.

Vizsgálati eredményeink empirikus tapasztalatokon alapulnak. Módszerként az interjút alkalmaztuk: ÁFÉSZ vezetőkkel, a környei Mezőgazdasági Kombinát termelés-szervezőjével, kistermelőkkel (körükből egy szakcsoporthelnökkel is) folytattunk beszélgetést a jelzett szempontjaink alapján.* Az egyes tenyésztőhelyeken személyes benyomásokat is szereztünk.

* Tapasztalatszerző tevékenységünket Fekete Ferenc professzor személyes részvételével segítette.

1. Az ÁFÉSZ -- mint közbülső integrátor -- kapcsolatai az integrációban résztvevő gazdálkodó egységekkel, illetve szervezetekkel

(A nyúltermeltetési vertikum példáján keresztül)

A pétervásárai ÁFÉSZ egyik fő profilja -- a zöldség-gyümölcs felvásárlás -- főleg forgalmi jellegű kapcsolatokat jelent. Ez esetben az árrésben való érdekelttség a meghatározó. Termelést is érintő integrációs kapcsolatai alapvetően a vegyes cikkek felvásárlásához kötődnek. A vegyes cikkek közül meghatározó a nyúltermeltetés és felvásárlás. A vertikum egészét egy hét taggazdaságból álló gazdasági társaság fogja össze, melynek bázisszerve a környei Mezőgazdasági Kombinát.* Az ÁFÉSZ-ek és egyéb termeltetők a környei kombináton keresztül értékesítik -- végső soron -- a végterméket.

Magyarország ma már előnyül exportban nyilvánvalóan nem érdekelt, a feldolgozott előhűtött nyúlhúskivitel azonban biztos termelési háttérrel feltételez, mivel csak így tudja érvényesíteni az elvárható garantált minőséget, s az azzal együttjáró előnyöket. A fenti okok miatt a vágóhídi kapacitással rendelkező partnerek hozták létre az imént említett gazdasági társaságot. A GT -- szándékai szerint -- a nyúltenyésztés vonalán a korábbi heterogén termeltetési és értékesítési feltételekkel szemben "egyértelműbb" helyzetet kíván teremteni. Az exportminőséget középpontba állítva a korábbi -- Magyarországon elterjedt -- nyúlajtakkal szemben piaci megjelenésükben is egyöntetű "hústípusú" új-zélandi és kaliforniai fajtákat honosított meg és igyekezett a felvásárlásban is azonos követelményeket érvényre juttatni. Ez utóbbi főként a minőség felvásárlási árban való elismerésében mutatkozik meg.**

A környei kombinát -- mint gesztor -- és a nyúltenyésztésben résztvevő gazdasági egységek integrációs kapcsolatrendszere -- az előbbieken említettek miatt -- az azonos minőségű és fajtatisztaságú feldolgozott végtermék előállítására és értékesítésére

* A GT tagjai: Bajai Vaskút Mgtsz, Csabrendek Tsz, TSZKER Gyomaendrőd, Jászberény FOK, Gerecse Mgtsz Tardosbánya, HUNIA COOP Kisvárda, SKÁLA COOP.

** Minőségi ismérvek: fajta, szín (fehér, színes); kívánt élőtömeg (jelenleg 2,4 kg). Ennek alapján a környei kombinát felvásárlási árai 1989-ben: I. o. fehér: 56 Ft/kg; I. o. színes: 50 Ft/kg; II. o. 40 Ft/kg garantált ár, továbbá az I. o. kategóriákban 4 Ft/kg export felár.

orientálódik. Az *integrációs vonalakat* -- melyeket a gesztor (bázisgazdaság) fog át -- az alábbiakban mutatjuk be.

Az *integráció kiinduló bázisát* a gesztor szervezet és a *feldolgozó üzemmel* rendelkező GT tagok közötti munkamegosztás adja. Ez biztosítja az egységes normák szerinti exportáru alapot a külkereskedelemmel foglalkozó szervezet -- a TERIMPEX -- számára, ugyanakkor kialakítja a gazdaságossági szempontokat érvényesítő *vonzáskörzeteket*. A gazdaságosságot ugyanis befolyásolja a termelőktől való távolság és az ezzel arányos -- élőállat szállítása közben előforduló -- kockázati tényezők (sérülés, elhullás, betegség).

A gazdaságosságot növelő további tényező az exportált termék feldolgozottsági foka. A nyúl esetében az lenne optimális, ha az előhűtött nyúlhús előállításán túl sikerülne a gereznát is teljes egészében hazai viszonylatban feldolgozni. A környei kombinát rendelkezik ugyan nyugati licencre alapozott technológiával, melynek során képes børszeletet előállítani (takarmány és enyv alapanyag), valamint a lenyírt szőrt bálázott formában produkálni. Megfelelő háttérpar hiányában -- amely tőke és technológia kérdése -- a magyar feldolgozóipar nem képes ezen értékes alapanyag továbbfeldolgozására, s ezért kénytelen azt félkésztermékként jóval kisebb haszonnal exportálni. Ez mindenképpen az "érdekeltségi lánc" hiányosságára utal. Ráadásul a feldolgozatlan gerezna kivitelét is egy "rendszeridegen" -- a bőrtermékek exportjára szakosodott -- külkereskedelmi cég bonyolítja. A rendszergazda exportjogának hiánya, illetve a külkereskedelmi tevékenységet folytató szervezetek nem kellő mértékű érdekelttsége jelenti ez esetben az integrációs kapcsolatok szűk keresztmetszetét.

További integrációs kapcsolódásokat vált ki a nyúltenyésztésben elengedhetetlen hármaskövetelmény -- a szakemberek szóhasználatával élve -- az élelem, a védelem és a kényelem.

A tenyész- és növendékállatok *élelmezéséhez* elengedhetetlenül szükséges az életkori sajátosságoknak megfelelő táp. A környei kombinát táptakarmány előállítással, továbbá a táphoz szükséges premix alapanyag gyártásával is foglalkozik, ezáltal a tenyésztőkkel, egyéb termeltető és forgalmazó vállalatokkal is kapcsolatba kerül. Mivel a tápanyag nagy távolságra történő szállítása költséges, ezért minél több keverőüzemmel rendelkező gazdaságot igyekszik bekapcsolni a tápanyagellátás láncolatába is. Megjegyezzük azonban, hogy az integrációban résztvevő kistermelők nem juthatnak mindig a megfelelő minőségű táptakarmányhoz, mert nem mindenütt garantálható a szükséges technológiai követelmények betartása. Továbbá, mivel a keverőüzemek egyéb állattartáshoz szükséges takarmányt is előállítanak, adott minőségű kategórián belül nagy tömegű gyártásban érdekeltek, így nem minden esetben

sikerül érvényt szerezni az állatok növekedési fázisaihoz igazodó (nevelő-, hízó-, tenyésztő) tápminőségnek.

A *védelem* kétféle vonatkozásban is értelmezhető: mint minőségvédelem és a piaci magatartás biztonságosabb feltételeinek megteremtése. A *minőségvédelem* a végtermék minőséget döntően meghatározó fajtaválasztásra vonatkozik. A tenyésznyúl ellátásnál a korábbiakban alkalmazott nagyüzemi próbálkozások nem hozták a várt eredményt. Bebizonyosodott, hogy a tenyészállomány tartási technológiája közelebb áll a kistermelés tartási körülményeihez, ugyanis e tevékenység igényli a legnagyobb egyéni körülmények tekintetét. A gesztorszervezet tehát már ezen "első lépcsőben" is számos kistermelőt bekapcsol az integrációba, törzstelepek létrehozásával. A tenyésztésben résztvevő kistermelők érdekeltségét a "tömegáru" felvásárlási árát jóval meghaladó ár adja. A vizsgált időszakban ez kb. 100 Ft/kg volt. A magasabb fokú minőség egységes érvényesítése a teljes láncolatban is indokolt és realizálható árnövekedést vált ki.

A kínálat összehangolása előnyöket jelent a piacon az áruk elhelyezkedésében. A biológiai tulajdonságokkal összefüggő hullámzó szaporulatot, továbbá a piaci keresletváltozás évszakonkénti ingadozásait a kistermelők alacsony szintű, viszonylag konstans saját fogyasztása nem képes kompenzálni. Ezért érdeke a kistermelőnek a szaporulat alakulásától függő, viszont a piaci keresletváltozásoktól viszonylag független, biztonságos értékesítési lehetőség. Ennek megfelelően az integrációs kapcsolatokban a felvásárlási árak sem igazodnak kifejezetten a piaci értékítéletekhez.

Megjegyezzük azonban, hogy a szerződésekben rögzített felvásárlási árakat időnként fölborítják valóságos piaci keresleti hatások, melyek egyértelműen árfelhatjós jellegűek. Keresleti piac esetén az árharc az egymással konkuráló felvásárló szervezetek között folyik, a kistermelők előnyére. A konkuráló felek, az integrációban résztvevők és a kívülállók, a rövidtávú forgalmi előnyök miatt hajtják fel az árakat. Ennek negatív következménye nemcsak a forgalmi kapcsolatokban, hanem a termelésben is megjelenik, kistermelői oldalról szerződésszegésben, a felvásárlók részéről az elvárható minőségi követelmények figyelmen kívül hagyásában.

Hangsúlyozzuk azonban, hogy a kistermelők biztonságos piaci értékesítését a kínálók szervezettsége egyértelműen elősegíti a kereslet alakulásának állandó figyelemmel kísérésével, megbízható előrejelzéseket nyújtva a kistermelői döntésekhez.

A tenyésztés eredményességének harmadik fontos tényezője a *kényelem*, azaz a tartás technikai feltételeinek kialakítása.

A továbbiakban az ÁFÉSZ integrációs szerepkörét elemezzük. Közbülső integrátorként az ÁFÉSZ a GT-hez, illetve a kistermelőkhöz vertikálisan kapcsolódik,

de léteznek horizontális kötődései is egyéb szervezetekhez. A jelzett kapcsolatok alapja a felek közötti szerződés.

A GT az ÁFÉSZ-szel 3 éves keretmegállapodást köt. Ennek egyik része egy alapszerződés a GT tenyésztéshez kötődő, az előzőekben kifejtett kötelezettségeiről; másik része az évenként korrigált és alkalmazott árfeltételek. Formai oldalról úgy tűnik, hogy az ilyen típusú szerződés, "felülről merev", melyben az ÁFÉSZ-nek "diktálnak", s ezzel korlátozzák mint közbülső integrátornak önálló vállalkozói mozgásterét. Ez a kétely bennünk is felmerült, de az interjúalanyok elmondása nyomán arra a következtetésre jutottunk, ez csak látszatprobléma, tekintettel arra, hogy az előzőekben felvázolt -- a GT által nyújtott -- termelési háttérrel az ÁFÉSZ funkciójából adódóan nem képes biztosítani. Továbbá azt is számításba kell venni, hogy gazdaságunkban a partnerek között -- a szigorúan értelmezett gazdaságossági megfontolásokon túl -- létezik ún. "bizalmi kapcsolat" is. E kapcsolat a folytonos figyelmet igénylő, a konkurencia lépéseit állandóan követő alkalmazkodással szemben egy kényelmesebb "létformát" tesz lehetővé. Ez eltér a piacgazdaságokban szintén létező, de kizárólag üzleti alapokon nyugvó "bizalmi kapcsolattól".

Az ÁFÉSZ kistermelőkkel való kapcsolatát is szerződés szabályozza. A kistermelők az ÁFÉSZ-hez egyénileg vagy szakcsoportokba tömörülve kötődhetnek. A szerződés szerkezete az előbb ismertetetthez hasonló, azzal az eltéréssel, hogy a GT kötelezettségvállalása, az ÁFÉSZ kötelezettségeinek részeként jelent meg, s az árfeltételek is természetesen a GT árai által determináltak, de az ÁFÉSZ-nek az árresz keretein belül mozgásszabadságot biztosítanak. Végül soron a szerződésben foglaltak garantálják a kistermelőknek azokat az előnyöket, amelyeket a GT számukra nyújthat (például: eszközök megelőlegezése, tenyészanyag biztosítása, biztonságos felvásárlás stb.).

Az ÁFÉSZ előnye abban mutatkozik, hogy számára valamennyi szerződő fél potenciális szállító, hiszen az ÁFÉSZ a forgalomban és az árreszben érdekelt. Az ÁFÉSZ ezirányú érdeke alapján természetesen a nem szerződő kistermelőktől is felvásárol.

A látszólag "kölsönösen előnyös" szerződések azonban meglehetősen lazák, s adott esetben nem feltétlenül az integrátor nagyszervezet pozíciója az erősebb. A szerződést ugyanis a kistermelő bármikor felbonthatja, amennyiben a konkurens felvásárlók árharca számára előnyösen alakul. A szerződésszegés kvázi szankció nélküli, ugyanis a gyakorlatban a kötbér a kistermelőkkel szemben nem érvényesíthető. Az ÁFÉSZ hosszútávú forgalmi előnyeit szem előtt tartva jobban jár, ha nem kötbérez ad hoc konkurencia esetén, mert elveszíthetné az egyébként hozzákötődő partnereit. Ez

is egyfajta, nem kimondottan üzleti alapokon nyugvó, inkább a biztonságot előtérbe helyező "bizalmi kapcsolat".

Az *ÁFÉSZ* horizontális kötődésére jellemző példa a tevékenységi körzetében működő mezőgazdasági termelőszövetkezetekkel való kapcsolata. A szóbanforgó gazdaságokkal sajátos megállapodást alakított ki az állatok felvásárlására vonatkozólag. Ennek értelmében az *ÁFÉSZ* csupán az apróállatok felvásárlásával foglalkozik, míg az egyéb állatok (például sertés, szarvasmarha) forgalmazását a tsz-ek végzik. E sajátos "kartellkapcsolat" fejében a tsz-ek önköltséges alapon biztosítják a kisállattartó szakcsoporthoz tagjainak az állatok szállastakarmány szükségletét. Ez annyit jelent -- mivel az *ÁFÉSZ* földterülettel nem rendelkezik --, hogy a termelőszövetkezetek földterületein termesztett takarmányt önköltségi áron kapják az igénylők. (A kistermelők kifizetik a szántási költséget, a takarmánymag árát, a vetési költséget, míg a termést maguk takarítják be.)

2. *ÁFÉSZ* -- mint közbülső integrátor -- kapcsolatai a kistermelőkkel

A pétervásárai *ÁFÉSZ* a vegyes cikkekre szakosodva alakított ki négy nyúltenyésztő, három zöltség és egy méhészt szakcsoporthoz. Mint korábban már említettük, a kistermelők köre a szakcsoporthoz létszámánál tágabb. Kapcsolatuk -- szakcsoporthoztagságtól függetlenül -- egyéni szerződéseken alapszik. E nagyfokú adminisztrációra azért kényszerül az *ÁFÉSZ*, mert a szakcsoporthoz tagjaira nézve kötelező jogokat és kötelezettségeket nem vállalhat, tekintve, hogy az nem jogi személy. Ez részben magyarázatot ad a kistermelők szakcsoporthoz tagságtól független, közel azonos elbírálása.

Ezek után tekintsük át röviden az *ÁFÉSZ* kistermelőknek nyújtott szolgáltatásait:

szaktanácsadás felkért szakelőadóval (kutatóintézettől vagy a GT-től), illetve állatorvos bevonásával;

járványt megelőző védőoltás megszervezése, az oltás ingyenes lebonyolítása;

táptakarmány, gyógyszerek és a kistermeléshez szükséges egyéb eszközök forgalmazása az *ÁFÉSZ* kiskereskedelmi hálóján keresztül;

a fentieken túl szakcsoporthoztagoknak juttatott -- a minőséghez kötött -- felár.

A szakcsoporthoztagság látszólag nem jár külön előnyökkel, mivel a felsorolt szolgáltatások közül csupán az utolsó preferálja őket kizárólagosan, sőt a szóbanforgó felár is csak nagyobb tétel leadása esetén tekinthető ösztönzőnek a kistermelők számára.

Valójában a szakcsoporthoz az ÁFÉSZ és a kistermelők között egy szervezettebb -- feltétlen odafigyelést igénylő -- kapcsolódási forma, s e tekintetben egyfajta biztonság a tenyésztésben s az ütemes félvásárlásban. Mindkét partnernek előnyös, hogy a kistermelők érdekei végső soron a szakcsoport elnökén keresztül koncentráltabban érvényesülhetnek.

A kistermelőknek nyújtott szolgáltatások költségei az ÁFÉSZ árrését "terhelik". Ezen kedvezmények értelmében az ÁFÉSZ forgalomnövelését biztosító termelési háttér kiépítése, illetve fenntartása. A vizsgált pétervásárai ÁFÉSZ esetében konkrétan a következőket jelenti: a 25 millió Ft-os kistermelői felvásárlás árbevételéből kb. másfél millió Ft tiszta nyereség realizálható. Ez megközelítőleg 6 %-os nyereségrátát jelent, az 1-2 %-os -- a teljes ÁFÉSZ tevékenység árbevételére vetített -- nyereségrátához képest. Végső soron a volumenében csekély kistermelés integrálása az ÁFÉSZ gazdaságos tevékenységeként könnyvelhető el. Joggal felmerül a kérdés, hogy az ÁFÉSZ miért nem erősíti jobban ezt a számára gazdaságosabb szférát? Azért, mert e tevékenység kiterjesztésének felső és alsó korlátja egyaránt létezik. Egyrészt az ÁFÉSZ nem biztosíthat szélesebb termeltetési háttérrel, mint amit számára a főintegrátor (a GT) lehetővé tesz, másrészt a kistermelői bázis nem tágítható bármilyen mértékben -- tekintve, hogy a kistermelés nem fő, hanem zömmel melléktevékenységként jelenik meg a háztartások gazdálkodásában.

Az ÁFÉSZ kistermelőkhöz fűződő érdekelttségének elemzése után a *kistermelők motivációit* tekintjük át röviden. A köztudatban a háztartások gazdaságához kötődő kisállattartás megítélése leegyszerűsödik, nevezetesen: minden állattartás haszonnal jár. Ez önmagában igaz lehet, ha a "háztartási hulladék" hasznosítására, illetve a szabadidő hobbiszerű, értelmes kitöltésére gondolunk. Azonban -- s ez a nyúltenyésztésre is igaz -- mást jelent a tartás, a termelés és a tenyésztés. Ez utóbbi kettő már kimondottan árutermelésre irányuló tevékenység, melynek célja egyértelműen a haszonszerzés. A gazdaságosság* is csak ezen esetben értelmezhető. A termelés és tenyésztés megkülönböztetése szakmai-technológiai eltéréseket takar, tekintve, hogy a tenyésztő maga neveli fel a továbbtenyésztésre alkalmas egyedeket is.)

* A gazdaságosság ezen esetben is többféleképpen értelmezhető. Mást jelent ugyanis akkor, ha a kistermelő input oldalon alternatív felhasználási lehetőségekkel nem rendelkező termelési tényezőket (pl. töredék-munkaidőben kifejtett munkát, meglévő gazdasági épületet, melléktermékeket stb.) használ fel, és mást jelent többféle hasznosításra alkalmas erőforrásinputok esetében. Példánkban az elsőként említett feltételek dominálnak.

Mi a tömegárut produkáló, de tevékenységét nem főfoglalkozásként űző, haszonra orientált *háztartás érdekeltiségét* vizsgáljuk. A kistermelő maga és családtagjai *töredékidejét hasznosítva* végzi a termelést. Tevékenységének terjedelmét alapvetően meghatározza az állattartás legelemibb feltételeit biztosító *épület megléte*. A kistermelő építő jellegű beruházásra -- annak költség- és területigénye mellett -- kevésbé vállalkozik, inkább igyekszik a meglévő, korábban más célt szolgáló objektumait hasznosítani.*

Esetleges építő jellegű beruházásai is konvertálhatóak, jövőbeni feltételváltozásoktól függően többféle célra alkalmazhatók. A termelés terjedelmét tehát meghatározza a meglévő épületek kihasználtsági foka, a családtagok hasznosítható töredékideje, -- továbbá figyelembe kell venni a "többlábonállás" kényszerítő erejét. Ezen befektetések, illetve "ambíciók" valamilyen mértékű honorálása mindig is motiválta a kistermelőket. A nem csupán állattartó, hanem árutermelő kistermelő azonban valóságos, a ráfordításokhoz mért eredményre törekszik; tehát kalkulál, gazdaságossági és jövedelmezőségi szempontokat is figyelembe vesz. Amint azt az előbbieken már említettük, valamekkora árbevétel bármely -- csupán állattartással foglalkozó -- kistermelő is elérhet az alkalmi leadásokból eredően. *Garantált jövedelmet* azonban, csak *meghatározott nagyságú állatállomány* mellett lehet gazdaságosan is hosszabb távon biztosítani. S ez esetben a bevétel a holtmunka ráfordításokat feltétlenül meghaladó tiszta jövedelemként jelentkezik -- tekintve, hogy a kistermelő magának és családtagjainak nem számol fel munkabért. Amennyiben a kistermelő valamilyen módon (saját termelésű takarmány felhasználásával, a feltételek házilagos kialakításával stb.) képes csökkenteni a holtmunka ráfordításokat, nagyobb jövedelmet érhet el. Természetesen a kistermelő "hasznát" megalapozó árbevétel eleven munka oldaláról is fokozható nagyobb odafigyeléssel, a megfelelő szakértelem és termelési tapasztalat birtokában.

Egy ÁFÉSZ által integrált nyúltermelésben résztvevő partnergazda számításai alapján egyértelműen kiderül, hogy valójában a saját termelésű takarmányt is felhasználó kistermelő jut elfogadható jövedelemhez. Számítása csupán ennek bemutatására és a jövedelme nagyságrendjének megközelítő érzékeltetésére alkalmas (lásd melléklet).

* A szakirodalmak szerint: "... a beruházási költség 65 %-át az épület, 33 %-át a ketrecek, 2 %-át a gépek teszik ki." (Lásd: Mezőgazdasági ágazatok gazdaságtana. Szerkesztette: Dr. Lökös László. Mezőgazdasági Kiadó Bp. 1980. 231.)

A számításban kimutatott éves szintű tiszta jövedelmet nem célszerű munkaóra-ra vetíteni, részben azért, mert ez álláspontunk szerint nem munkabér (még ún. "szabadidőbér", értelmezésben sem), részben pedig azért, mert olyan munkaidőfelhasználásról van szó, amely más -- szigorú racionalitást figyelembe vevő -- termelésben egyébként sem hasznosítható.

A példánkban jelzett jövedelem nagyobb állományra nem vetíthető lineárisan. A szaporulat ugyanis sok tényező függvénye. Az anyaállatok intenzív leterhelése által nyújtott rövidtávú előnyök, a törzsállomány gyakoribb lecserélését teszik szükségessé. Az állatok hizlalási ideje eltérő lehet a táptakarmány minőségétől függően is. Természetesen a többször kiemelt szakértelem is domináns tényező.

A példában szereplő költségadatok is torzítottak, tekintettel arra, hogy a kistermelő a termelés teljes időszakára a legmagasabb árfekvésű táptakarmánnyal kalkulált. Korábban már kimutattuk, hogy a növekedés különböző fázisaiban eltérő minőségű (és árfekvésű) takarmány felhasználása lenne célszerű. (Arról már nem a kistermelő tehet, hogy a piaciérdekeltségi viszonyokat nélkülöző hiánygazdaságunkban ez gyakorlatilag nem biztosítható.)

Végül, több kistermelő konkrét számításai alapján sem lehet mélyreható következtetéseket levonni a valós jövedelem alakulására vonatkozólag, mert a beruházásokat, egyszeri ráfordításokat (épület, eszközök amortizációját) is figyelembe vevő pontos, éves jövedelemszámítás kistermelői szinten lehetetlen, továbbá hullámzó költség- és árviszonyok mellett a jövőre nem kivetíthető.

Annyi azonban bizonyosan állítható, hogy ha a költségek továbbra is jobban emelkednek, mint a felvásárlási árak, akkor a kistermelő árutermeléshez kötődő érdekeltsége -- a várakozással ellentétben -- nem növekszik.

Összegző megállapítások és "elképzelések"

Gazdaságunkban kiépült termelési-integrációs kapcsolatok ma még nem alkotnak valóságos "érdekeltségi láncolatot", ugyanis a partnergazdaságok a legritkább esetben mondanak le a piaci verseny során megszerezhető rövidtávú előnyeikről a vertikum összérdekeltségét meghatározó szempontok miatt; (ez utóbbiak pl. hosszútávú tartós együttműködésre törekvés, a vevő igényeihez igazoló minőségi követelmények betartása, a termelési kapacitások optimális kihasználása stb. ...).

Az integrációs partnerek együttműködését szolgáló ésszerű megállapodásai helyett olykor monopolisztikus erőfölény tapasztalható. Amíg pl. a termelési integráció

egésze a jó minőségű végtermék létrehozására tagozódik, addig a külkereskedelmi szervezet közvetlen kötődése még nem érzékelhető igazán. Sőt néhány -- önálló exportjoggal is rendelkező -- partnergazdaság saját hasznát szolgáló árukapcsolás ellenében maga is lebonyolított alkalmi, "kalóz export" akciót -- teljesen figyelmen kívül hagyva az adott érdekeltségi lánc minőséghez kötődő elvárásait.

Hasonló problémák fedezhetők fel a tápanyagellátás területén is. A takarmánykeverők érdekeltsége az egyszerűbb, természetesen a drágább táp előállításához, "terítéséhez" fűződik. A növendék állatok fejlődési fokozatait figyelembevevő tápkeverési struktúra kialakítása csak specializált, a vertikumba integrált keverőüzemek létrehozásával, a piac igényeinek figyelembevételével kényszerítő feltételek mellett biztosítható. Monopolpozíciókat teremtő hiánygazdaságban a kistermelő, a termelési feltételeinek alakításában, a gazdasági ésszerűség által diktált követelmények érvényesítésében kiszolgáltatott.

Ugyanezen korlátozott mozgástér fedezhető fel az ÁFÉSZ és kistermelők közvetlen kapcsolatában is. A szaktanácsadás igénybevételének lehetősége, az állatorvosi ellátás gyakorisága, s -- a rögzített felárat kivéve -- egyéb kedvezmények "terjedelme", a területileg illetékes ÁFÁSZ üzletpolitikájától (a jelzett kedvezmények forrásul szolgáló, a GT által biztosított árrésben való "osztzkodási" készségtől) függ. Az ÁFÉSZ nem képes a kistermelés valamennyi területére -- annak koordinálását szakmai szempontból végző -- speciális képesítésű szakembert folyamatosan biztosítani. Általában ugyanazon személy "fogja át" a növénytermelési, állattenyésztési és állatforgalmazási kistermelői vonalat. Nagyobb egységeknél két főt alkalmaznak a zöldség- és vegyescikk termeltetés, felvásárlás területén, szakmailag függetlenül annak belső struktúrájától.

A kistermelő kiszolgáltatottságára utal a kockázatának csökkentésére hivatott biztosítás megoldatlansága. Az ÁFÉSZ-nek nem érdeke a kistermelői állatállomány ÁFÉSZ szervezetén keresztül történő biztosítási lehetőségeinek feltárása, a jogi keretek megteremtésének szorgalmazása. Megdöbbentő, hogy járvány esetére sincs elfogadható, biztonságos szabályozás. (Információink szerint alkalmi módon részleges kompenzálásra már volt példa.) Az ÁFÉSZ biztosításban való érdekeltségének hiánya véleményünk szerint visszavezethető -- a gazdálkodást jellemző érdekeltségi láncolat hiányosságainak általános okain túl -- az elsődlegesen forgalom növelésében való rövidtávú érdekeltségre, a kistermelésnek az ÁFÉSZ forgalmában betöltött alacsony mértékére, s a kistermelői kapcsolatokból származó nyereségráta -- jelenlegi kedvezmények mellett is -- átlagosnál magasabb voltára.

Az eddigi megállapításaink alapján -- egy-egy vertikumban (adott esetben a nyúltermelési vertikumban) az érdekeltségi lánc teljes kiépítése a hatékonyságnövelés szempontjából elengedhetetlen. Ez önmagától nem teremthető meg, ehhez a valóságos gazdálkodást (a ráfordítások és eredmény mérlegelését) kikényszerítő feltételek szükségesek. E feltételek csak hosszabb távon alakíthatók ki.

Amit már jelen körülmények között is rövid időn belül tenni lehetne a kistermelők vállalkozásszerű tevékenységének erősítése érdekében, elképzeléseink szerint a következők:

A szakcsoportok jogi személyként való elismerése. Ha a szakcsoport önállóan szerezhethet jogokat, vállalhatna kötelezettségeket, megteremtődhetne a főintegrátorhoz való közvetlen kapcsolódási lehetősége is. Adott esetben az ÁFÉSZ -- mint közbülső integrátor -- mint újabb függőséget is teremtő tényező kiiktatható lenne. Természetesen a választás lehetősége a kapcsolódási módokat illetően változatlanul fennállna.

A jogi személyiséggel rendelkező kistermelő csoportosulás -- érdekeinek megfelelően -- biztosító társasággal kötött biztosítással is mérsékelhetné kockázatát. A szakcsoporttagok közvetlen kapcsolatára alapozva ún. kölcsönös segélyezési alap is megteremthető lenne.

Az eredményesebb gazdálkodáshoz természetesen a termelést alakító tényezők igénybevételenek lehetőségét (önálló szakcsoporti mérlegelés alapján) biztosítani kellene. Például ezt a célt szolgálná a megfelelő hozzáértéssel rendelkező szakembereket tömörítő, szaktanácsadó vállalkozói irodák létrehozása, melyek szolgáltatásai díjazás ellenében, az indokolt mértékben lennének igénybevehetők.

Összességében véleményünk szerint a kistermelőt az integrációs kapcsolatokban a jövőben nem egyszerűen ellátni kell a termelés feltételeivel, hanem a termelés feltételeinek -- önálló, saját körülményeihez igazodó -- igénybevételi lehetőségét szükséges számukra megteremteni.

Melléklet**Gazdaságossági számítás*****Adatok:**

A pétérvásárai ÁFÉSZ által integrált nyúltermelésben partnergazdaként résztvevő a törzsállománnyal öt éve foglalkozik.

A törzsállomány létszáma: 16--18 anya, s ehhez 3-4 bak szükséges.

Átlaglétszám: (anya) 17 db

Fialás: 1 anyára vetítve 4-5 alkalommal évente (a számításban 4,5-ször évente), anyánként átlagosan 6 szaporulatot alapul véve.

Szaporulat anyánként: 4,5 fialás/anya x 6 db/fialás = 27 db/anya

Összszaporulat évente: 17 anya x 27 db/anya = 459 db

Le: veszteség (5-6 %-os normál elhullás) = -25 db

Korrigált (tényleges) szaporulat **434 db**

Munkaidőráfordítás (havonta):

4 óra/nap x 30 nap = 120 óra

+ 8 óra takarítás/hó = 8 óra

Havi munkaidőráfordítás 128 óra

Éves munkaidőráfordítás 128 óra/hó x 12 hó = 1.536 óra

A számítás két variációban, kétféle etetési módot (táp-szálastakarmány és vegyes etetés) figyelembe véve készült, 8--10 hetes szaporulatot alapul véve.

*A számításokat a kistermelő kalkulációjának felhasználásával végeztük (1989-es árakon).

Táp-szálastakarmány ("tápos)

etetés		vegyes etetés	
1. a) 1 anya napi adagja, etetési ktsg.			
35 dkg táp	= 2,80 Ft	35 dkg vegyes takarmány*	= 2,20 Ft
30 dkg szálas tak.	= 1,05 Ft	30 dkg szálas tak.	= 1.05 Ft
költség naponta	= 3,85 Ft	költség naponta	= 3,25 Ft

b) Éves szintű költség

$$365 \text{ nap} \times 3,85 \text{ Ft/nap} = 1.405,25 \text{ Ft} \quad 365 \text{ nap} \times 3,25 \text{ Ft/nap} = 1.186,25 \text{ Ft}$$

Megegyezés: az anya tartási költségének eltérést alapvetően a táp és vegyes abrak árdifferenciája okozza.

2. a) 1 növendék napi adagja, etetési költsége

10 dkg táp	= 0,80 Ft	10 dkg vegyes takarmány	= 0,50 Ft
12 dkg szálas tak.	= 0,40 Ft	12 dkg szálas takarmány	= 0,42 Ft
költség naponta	= 1,20 Ft	költség naponta	= 0,92 Ft

b) 90 nap (felnev. időszak)**

költsége

$$90 \text{ nap} \times 1,20 \text{ Ft/nap} = 108 \text{ Ft}$$

100 nap (felnevelési időszak)**

költsége

$$100 \text{ nap} \times 0,92 \text{ Ft/nap} = 92 \text{ Ft}$$

3. 1 növendék nyúl felnevelésének költsége

Etetési költség (90 nap)	= 108 Ft	Etetési ktsg. (100 nap)	= 92 Ft
+ Szülői rezsi		+ Szülői rezsi	
(1.405,25 Ft : 27 db)	= 52 Ft	(1.186,25 Ft : 27 db)	= 43,93 Ft
1 növ.nyúlra eső ktg.	= 160 Ft	1 növ.nyúlra eső ktg.	= 135,93 Ft

* A vegyes takarmány megoszlása: 15 dkg táp (800 Ft/q) = 1,20 Ft

20 dkg szemes takarm.

$$(500 \text{ Ft/q}). = 1,00 \text{ Ft}$$

$$\text{vegyes takarmány felhasználás} = 2,20 \text{ Ft}$$

** A felnevelési időszak hossza táppal történő etetés esetén rövidebb.

4. Jövedelem (haszon) növendékállatonként

1 db (2,4 kg-os) nyúl (átlagos)

Felvásárlási ár	= 177,60 Ft	Felvásárlási ár	= 177,60 Ft
Le: költség*	= 160 00 Ft	Le: költség	= 136 00 Ft
jövedelem:	= 17,60 Ft	jövedelem:	= 41,60 Ft

Megjegyzés: Jövedelemkülönbség növendékállatonként megközelítőleg 24 Ft. Ez mérsékli a vegyes etetés esetén szükséges vitaminok költsége, ugyanakkor jövedelemnövelő hatású a saját termelésű takarmányok nagyobb felhasználási lehetősége.

5. Jövedelem (teljes állományt alapul véve) éves szinten

$$434 \text{ db} \times 17,60 \text{ Ft/db} = 7.638,40 \text{ Ft} \quad 434 \text{ db} \times 41,60 \text{ Ft/db} = 18.054,60 \text{ Ft}$$

Megjegyzés: További gazdaságossági számítások alapján a kétféle etetési mód jövedelemkülönbsége adhatná, amennyiben képünk lenne a saját termelésű takarmány termelésére igénybe vett földterület más jellegű alternatív hasznosítási lehetőségeiről.

6. Órabér

$$\begin{array}{lcl} 7.638,40 \text{ Ft} : 1.536 \text{ óra} & = & 4,97 \text{ Ft/óra} \\ & & 5,00 \text{ Ft/óra} \end{array} \quad \begin{array}{lcl} 18.054,60 \text{ Ft} : 1.536 \text{ óra} & = & 11,75 \text{ Ft/óra} \\ & & 12,00 \text{ Ft/óra} \end{array}$$

Megjegyzés: Irreális, a kistermelés sajátos, feltételrendszerét figyelmen kívül hagyó, nem értelmezhető adatok.

7. Leadott mennyiség éves szinten

$$434 \text{ db/év} \times 2,4 \text{ kg/db} = 1.041,6 \text{ kg/év} \quad 10,5 \text{ q/év}$$

Megjegyzés: Szakcsoporthagként adott esetben a 0,50 Ft/kg felárat figyelembe véve 511 Ft-tal nagyobb jövedelem érhető el egyéb hasonló nagyságú törzsállománnyal rendelkező kistermelőhöz viszonyítva.

* Ketrec, épület-amortizáció nélkül.

Irodalom

Dr. Giday Gyula--Mátyás István: A háziynyúltenyésztés szakmai és közgazdasági kérdései a szövetkezeteknél. Szövetkezeti Gazdaságszervezési és Számítástechnikai Iroda Bp. 1983.

Mezőgazdasági ágazatok gazdaságtana. Szerkesztette: dr. Lökös László. Mezőgazdasági Kiadó Bp. 1980.

Vissi Ferenc: Szocialista piacgazdaság -- elméletben és gyakorlatban. Társadalmi Szemle 1989. 5.